



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ด้วยวิสัยทัศน์อันกว้างไกลที่เล็งเห็นศักยภาพของธุรกิจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ อีกทั้งเล็งเห็นถึงแนวโน้มทางการตลาดที่มีโอกาสจะเติบโตขึ้น วิศวกรชาวเดนมาร์ก นายแฮนส์ จอร์เกน เนียลเซน จึงได้จัดตั้งบริษัทเล็กๆ ขึ้นมาใน พ.ศ. 2539 ด้วยเงินทุนจดทะเบียนเพียงแค่ 1 ล้านบาท เพื่อให้บริการด้านวิศวกรรมเกี่ยวกับอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ รวมถึงการออกแบบและพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ ในกระบวนการבודวัตถุผิวและบริษัทนำหินเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2547 ซึ่งมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 105 ล้านบาท และบริษัทได้เพิ่มทุนเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง วันที่ 1 กันยายน 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 864,230,874.00 บาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 692,095,099.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 692,095,099 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ แอลวีที ให้บริการที่ปรึกษาทางวิศวกรรม ธุรกิจหลักที่ให้บริการ คือการออกแบบและรับจ้างผลิตอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักร เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตพร้อมกับลดการใช้พลังงานไฟฟ้า ทำให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มความสามารถในการผลิตได้อีกร้อยละ 15-30 ซึ่งทำให้เพิ่มความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรมอีกด้วย นอกจากนั้นยังนำไปปรับใช้กับอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการคัดแยกขนาดของวัตถุดิบได้ด้วย เช่น อุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น นอกจากนี้ปัจจุบันบริษัทได้ขยายความสามารถในการให้บริการครอบคลุมการออกแบบโรงงานปูนซีเมนต์อย่างครบวงจร (Complete Cement Plant) และได้มีการคิดค้น ออกแบบและพัฒนารูปแบบในการจัดวางเครื่องจักรและผังโรงงานใหม่ เพื่อให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งาน อีกทั้งช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนในการก่อสร้าง เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ไซโลเก็บวัตถุดิบแบบใหม่

1.1 วิสัยทัศน์

“เป็นผู้ให้บริการชั้นนำระดับสากล โดยมุ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพด้านการผลิตปูนซีเมนต์และอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อลดต้นทุนในด้านพลังงานการผลิต อีกทั้งยังเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยยึดมั่นมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม”

พันธกิจ

- ส่งมอบงานคุณภาพตรงเวลา ภายในวงเงินงบประมาณ และมีความครบถ้วนตามข้อกำหนด โดยมีผลงานตามความต้องการของลูกค้า
- มุ่งหาโอกาสในการขยายธุรกิจไปในทั่วทุกภูมิภาค โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดี และมีเงื่อนไขในทางธุรกิจอย่างเหมาะสม



- ตอบสนองความพอใจของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างเท่าเทียมกันด้วยการบริการที่เป็นมืออาชีพและมีจรรยาบรรณ
- เน้นให้ความสำคัญกับพนักงาน ผู้ถือหุ้น นักลงทุน ลูกค้า และหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยให้มีการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มศักยภาพยิ่งขึ้นไป
- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ อีกทั้งยังมองเห็นความท้าทายเป็นโอกาสที่ดีทางด้านการพัฒนาวัตกรรม ทั้งนี้การเพิ่มประสิทธิภาพให้กับโรงงานปูนซีเมนต์เราได้นำเทคโนโลยีที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะด้านมาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพอีกด้วย
- นอกเหนือจากการเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการผลิตของโรงงานปูนซีเมนต์แล้วยังฝึกอบรมแรงงานภายในพื้นที่ให้มีความสามารถจัดการกับเทคโนโลยีใหม่ได้อย่างลงตัว ในขณะเดียวกันกำลังแรงงานคนยังเป็นแหล่งผลิตรายได้สำคัญให้กับประเทศนั้นๆอีกด้วย
- พัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ที่สามารถลดพลังงานและมลภาวะได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด การใช้พลังงานที่มีอยู่ให้มีประสิทธิผลสูงสุด และการรักษาสภาพแวดล้อมยังคงเป็นสิ่งสำคัญสูงสุด

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการพัฒนาเทคโนโลยีให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าและการลงทุนไปยังภูมิภาคต่างๆ ที่มีการลงทุนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และอุตสาหกรรมคัดแยกขนาดอื่นๆ เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างกำไรและการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้น ตลอดจนค่าตอบแทนแก่พนักงานได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้บริษัทได้วางแผนร่วมลงทุนสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ซึ่งสามารถสร้างรายได้จากการจำหน่ายปูนซีเมนต์ให้แก่บริษัทได้อีกทางหนึ่ง

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้ร่วมลงทุนในกลุ่มบริษัท คือบริษัท แอลวี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง (เทียนจิน) จำกัด บริษัท แอลวี ลาติโนอเมริกา อิกวิปาเมนโตส อินดัสเตรียลส์ จำกัด บริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวเท จำกัด และบริษัท แอลวี ยูโรป เอส.เอ. จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้บริษัทสามารถขยายตลาดไปยังทั่วทุกภูมิภาคได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งวิธีดำเนินการดังกล่าวสามารถช่วยลดอุปสรรคด้านภาษา วัฒนธรรม ระบบสังคม เศรษฐกิจ กฎหมาย และระเบียบต่างๆ ได้ โดยบริษัทเหล่านั้นมีลักษณะการประกอบธุรกิจ นโยบายและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท

นอกจากนี้บริษัทได้ร่วมลงทุนในบริษัท โกล คอนซัลตัง แอนด์ เทคดิง จำกัด ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการคำปรึกษาโดยผู้ควบคุมงาน (Supervisory Service) ให้แก่โครงการที่บริษัทได้รับมอบงาน บริษัท Global Cement Capital Partners Ltd. มีวัตถุประสงค์ร่วมลงทุนในโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ และบริษัท Ceminter Pte. Ltd. โดยมีวัตถุประสงค์ร่วมลงทุนในบริษัท Max (Myanmar) Manufacturing Co., Ltd. ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์ในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในระหว่างปี 2554 - 2556 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังต่อไปนี้

ปี 2556

- มกราคม 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 518,538,524 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 915,230,874 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 396,692,350 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 51,000,000 หุ้น ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 172,846,175 หุ้น รวมทั้งเป็นหุ้นสามัญเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่บริษัทจะออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ได้ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 172,846,175 หุ้น โดยบริษัทมีความประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนไปใช้ร่วมลงทุนในบริษัท Ceminter Pte. Ltd. จัดซื้อเครื่องมือ เครื่องจักร งานบริการ สำหรับ Max (Myanmar) Manufacturing Co., Ltd. ("MMC") รวมทั้งลงทุนโครงการอื่นในสหภาพเมียนมาร์
- อนึ่ง ปัจจุบันบริษัทได้ร่วมลงทุนในบริษัท Ceminter Pte. Ltd. แล้วจำนวนประมาณ 176 ล้านบาท ซึ่งบริษัท Ceminter Pte. Ltd. คาดว่าจะถือหุ้นใน MMC ในสัดส่วนร้อยละ 13 โดย MMC เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์
- มกราคม 2556 บริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญบางส่วนที่ถืออยู่ในบริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวเท จำกัด จำนวน 122,000 หุ้น ให้แก่ Sinoma Intl Engg (Hongkong) Co., Ltd. มูลค่าประมาณ 260 ล้านบาท
- ธันวาคม 2556 บริษัทได้จำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดที่ถือในบริษัท แอลวี ยุโรป เอส.เอ. จำกัด จำนวน 260,000 หุ้น รวมมูลค่า 1 ยูโร ให้กับบริษัท บีไอจี โกล จำกัด สืบเนื่องจากผลประกอบการของบริษัท แอลวี ยุโรป เอส.เอ. จำกัด "LVE" ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ โดยมีผลประกอบการขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ LVE ได้หยุดการดำเนินกิจการมาเป็นเวลาหลายปี แต่ยังมีค่าใช้จ่ายคงที่อยู่ เช่น ค่าเช่าสำนักงาน ค่าสอบบัญชี ค่าจัดทำบัญชี จึงส่งผลให้งบการเงินยังคงสถานะขาดทุนเพิ่มขึ้นทุกปี รวมทั้ง LVE ได้จัดส่งงบการเงินมาให้บริษัท เพื่อใช้ประกอบการจัดทำงบการเงินรวมของบริษัทเป็นไปอย่างล่าช้า ซึ่งส่งผลให้บริษัทจัดทำและนำเสนองบการเงินล่าช้ากว่าระยะเวลาที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการจำหน่ายหุ้นดังกล่าว

ปี 2555

- ลงทุนเพิ่มในบริษัท แอลวี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริ่ง (เทียนจิน) จำกัด จำนวน 1 ล้านเหรียญสหรัฐ
- ลงทุนเพิ่มในบริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวเท จำกัด "LNVT" จำนวน 310,000 รูปี
- ลดทุนจดทะเบียนของ LVT จาก 584.3 ล้านบาท เป็น 518.5 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่จำหน่ายไม่หมด

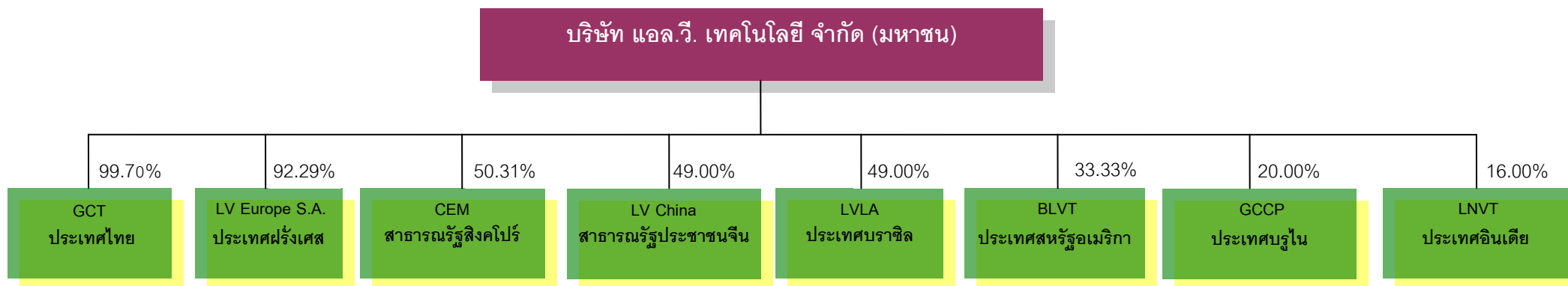


ปี 2554

- มิถุนายน 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ LVT จากทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 490.6 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 584.3 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 93,772,063 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายหุ้นสามัญแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ให้กับบุคคลในวงจำกัด จำนวน 37,508,825 หุ้น และผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 56,263,238 หุ้น
- ร่วมลงทุนในบริษัท Global Cement Capital Partners Ltd. ประเทศบรูไน ซึ่งประกอบธุรกิจเป็น Holding Company เช่น ลงทุนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โดยถือหุ้นร้อยละ 20



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุน ณ 31 ธันวาคม 2556



ชื่อย่อ	บริษัท
GCT	= บริษัท โกล คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรดดิง จำกัด
LV Europe S.A.	= บริษัท แอลวี ยุโรป เอส.เอ. จำกัด
CEM	= Ceminter Pte. Ltd.
LV China	= บริษัท แอลวี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง (เทียนจิน) จำกัด
LVLA	= บริษัท แอลวี ลาติโน อเมริกา อควิพามেন্টส อินดัสเตรียลส์ จำกัด
BLVT	= บริษัท บีแอลวีที แอลแอลซี จำกัด
GCCP	= Global Cement Capital Partners Ltd.
LNVT	= บริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวเท จำกัด



1) การประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ให้บริการด้านวิศวกรรม โดยการออกแบบ พัฒนา และรับจ้างผลิตอุปกรณ์พร้อมทั้งให้คำปรึกษาในการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าเพื่อเพิ่มผลผลิตและลดการใช้พลังงานด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักร โดยการนำเทคโนโลยีที่ได้รับการพัฒนาและคิดค้นจากบริษัท มาปรับใช้กับบริษัทต่างๆ ที่ต้องใช้กระบวนการคัดแยกขนาดในการผลิต อาทิ อุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ อุตสาหกรรมพลังงาน อุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น ทั้งนี้ เครื่องจักรที่ได้รับการพัฒนาโดยบริษัทได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในการคัดแยกขนาดของวัสดุที่มีขนาดเล็กๆ (ฝุ่น) (LV Classifier) ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการปรับปรุงประสิทธิภาพหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill หม้อบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill) นอกจากนี้ บริษัทยังได้ปรับปรุงหม้อเผา (Rotary Kiln) ให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และ อุปกรณ์ทำความเย็น (LV Cooler) โดยการคิดค้นและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ปัจจุบันบริษัทได้ขยายความสามารถในการให้บริการครอบคลุมการออกแบบโรงงานปูนซีเมนต์อย่างครบวงจร (Complete Cement Plant) และได้มีการคิดค้น ออกแบบและพัฒนารูปแบบในการจัดวางเครื่องจักรและผังโรงงานใหม่ เพื่อให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งาน อีกทั้งช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนในการก่อสร้าง เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์โซโลเก็บวัตถุดิบแบบใหม่

ลักษณะสัญญาที่บริษัทดำเนินธุรกิจ สามารถแบ่งได้ 5 ประเภทได้แก่

1. สัญญาการออกแบบด้านวิศวกรรม และจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ สำหรับเพิ่มกำลังการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์ (EP Contract)
2. สัญญาการให้คำปรึกษาในการสร้างโรงงานซีเมนต์ใหม่ (Consultancy Service)
3. สัญญาการให้บริการคำปรึกษาโดยผู้ควบคุมงาน (Supervisory Service)
4. สัญญาการดำเนินงาน (Operation Contract)
5. สัญญางานอะไหล่ (Sparepart Contract)

2) การประกอบธุรกิจในบริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุน

(2.1) บริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวเท จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. Sinoma Intl Engg (Hongkong) Co., Ltd.	68.00
2. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	16.00
3. Mr. V Chandrasekhara Rao	16.00
รวม	100.00

บริษัทได้ร่วมลงทุนใน แอล เอ็น วี ที ณ ประเทศอินเดียในปี 2544 โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัท คือ ให้บริการด้านวิศวกรรมและปรับปรุงประสิทธิภาพ ตลอดจนผลิตอุปกรณ์เพื่อเพิ่มศักยภาพการทำงานของเครื่องจักรพร้อมกับการติดตั้งอุปกรณ์ที่ได้รับการพัฒนาดังกล่าวกับเครื่องจักรของลูกค้า โดยนำเทคโนโลยีที่ได้รับการถ่ายทอดจากบริษัทฯ มาปรับใช้สำหรับบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการคัดแยกขนาดในกระบวนการผลิต เช่นอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และอุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น ทั้งนี้ การลงทุนบริษัทร่วมลงทุนดังกล่าว มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าและตลาดในภูมิภาคเอเชียใต้



ในส่วนของการบริหาร แอล เอ็น วี ที่ บริษัทได้แต่งตั้งให้นายเนยลเชนเป็นตัวแทนของบริษัท เพื่อเป็นกรรมการใน แอล เอ็น วี ที่ แต่ไม่ได้มีอำนาจในการบริหารงานใดๆ โดย แอล เอ็น วี ที่ สามารถดำเนินการบริหารงานด้วยตนเองภายใต้ข้อตกลงตามบันทึกความเข้าใจระหว่างกัน ทั้งนี้ แอล เอ็น วี ที่ สามารถใช้เทคโนโลยีของบริษัทฯ ให้บริการแก่ลูกค้าในภูมิภาคเอเชียได้ โดยบริษัทฯ จะให้ความช่วยเหลือในด้านเทคโนโลยีและการผลิตอุปกรณ์แก่ แอล เอ็น วี ที่ และบริษัทฯ จะได้รับผลตอบแทนในรูปค่าลิขสิทธิ์ (License Fee) จาก แอล เอ็น วี ที่

(2.2) บริษัท แอลวี ยุโรป เอส.เอ. จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	92.29
2. นายเพียรวิ อารินาล	3.57
3. นายมิเชล แซลล์พอนเนียร์	3.57
4. นางสาวชนิดดา คงวิบูลย์สวัสดิ์	0.14
5. นายแฮนส์ จอร์เกน เนยลเชน	0.14
6. นายเค้นท์ โรเจอร์ เฟรดิน	0.14
7. นางกิงแก้ว วรรณรัตน์	0.14
รวม	100.00

ในปี 2546 บริษัท ได้ร่วมลงทุนกับ แอล วี ยุโรป ณ ประเทศฝรั่งเศส โดยประกอบกิจการเช่นเดียวกันกับบริษัท ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการร่วมลงทุน เพื่อการขยายฐานลูกค้าและตลาดในภูมิภาคยุโรป ซึ่งจะสามารถให้บริการแก่ลูกค้าและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น ทั้งนี้ แอล วี ยุโรป เริ่มดำเนินงานในเดือนมกราคมปี 2547 โดยมีเงื่อนไขในการบริหารงานและข้อตกลงในบันทึกความเข้าใจระหว่างกันเหมือนกันกับการร่วมลงทุนใน แอล เอ็น วี ที่

(2.3) บริษัท บีแอลวีที แอลแอลซี จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. GLV Technologies LLC	33.33
2. Bradley Pulverizer Company	33.33
3. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	33.33
รวม	100.00

ในปี 2548 บริษัทได้ร่วมลงทุนในบีแอลวีที ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยประกอบกิจการเช่นเดียวกับ แอล เอ็น วี ที่ และ แอล วี ยุโรป ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการร่วมลงทุน คือ การขยายฐานลูกค้าและตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกา และแคนาดา เป็นหลัก เพื่อที่จะสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้สะดวกขึ้น โดยมีนายเนยลเชน เป็นตัวแทนในนามของบริษัท แต่นายเนยลเชนไม่มีอำนาจการบริหารงานใดๆ ทั้งนี้ บีแอลวีที จะบริหารงานด้วยตนเอง ภายใต้ข้อตกลงที่มีในสัญญาการดำเนินงาน (Operating Agreement)



(2.4) บริษัท แอลวี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง (เทียมนจีน) จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. Fuji Morgan Ltd.	51.00
2. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	49.00
รวม	100.00

ในเดือน มีนาคม 2549 แอลวีที่ ขยายการลงทุนไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนโดยร่วมกับ Fuji Morgan Ltd. จัดตั้งบริษัท แอล วี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง (เทียมนจีน) จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมเช่นเดียวกับ แอลวีที่

(2.5) บริษัท แอลวี ลาติโน อเมริกา อควิพาเมนโตส อินดัสเตรียลส์ จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	49.00
2. Mr. Tiago Couto	38.50
3. Mr. Miguel Cruzeiro	12.50
รวม	100.00

ในเดือน พฤษภาคม 2551 แอลวีที่ ขยายการลงทุนไปยังประเทศบราซิล โดยจัดตั้ง บริษัท แอล วี ลาติโน อเมริกา อควิพาเมนโตส อินดัสเตรียลส์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านวิศวกรรมเช่นเดียวกับ แอลวีที่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการขยายฐานลูกค้าและตลาดในภูมิภาคอเมริกาใต้

(2.6) บริษัท โกล คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรดดิง จำกัด

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	99.70
2. นายแฮนส์ จอร์เกน อิบเซน เนียลเซน	0.20
3. นายปัญญา กฤติยาวงศ์	0.10
รวม	100.00

ในเดือน พฤษภาคม 2553 แอลวีที่ ลงทุนในบริษัท โกล คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรดดิง จำกัด เพื่อรองรับธุรกิจบริการที่ปรึกษา ซึ่งมีส่วนหลักในการให้บริการคำปรึกษาโดยผู้ควบคุมงาน (Supervisory Service) ให้แก่โครงการที่บริษัทได้รับมอบงาน



(2.7) Global Cement Capital Partners Ltd.

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	20.00
2. บริษัท แอล เอ็น วี เทคโนโลยี ไพรวาท จำกัด	10.00
3. RED HEART ENTERPRICES CO., LTD.	35.00
4. CG CEMENT GLOBAL PTE. LTD.	35.00
รวม	100.00

ในปี 2554 แอลวีที ลงทุนใน Global Cement Capital Partners Ltd. ประเทศบรูไน ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา และปี 2555 เปลี่ยนเป็นทุนจดทะเบียน 65,000,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา ซึ่งประกอบธุรกิจเป็น Holding Company เช่น ลงทุนในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์

(2.8) Ceminter Pte. Ltd.

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1. บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	50.31
2. Atsawin Mekong Fund Limited.	33.94
3. MY Cement Pte. Ltd	8.73
4. Amik Capital Limited.	7.02
รวม	100.00

ในปี 2556 แอลวีที ลงทุนใน Ceminter Pte. Ltd. ซึ่งจดทะเบียนในประเทศสิงคโปร์ บริษัท Ceminter Pte. Ltd. คาดว่าจะถือหุ้นใน Max (Myanmar) Manufacturing Co., Ltd. ("MMC") ในสัดส่วนร้อยละ 13 ของทุนจดทะเบียน 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดย MMC เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

(ก) รายได้ตามงบการเงินของบริษัท ปี 2554 ถึง ปี 2556 ดังต่อไปนี้

รายการ	งบการเงินรวม					
	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
- รายได้จากสัญญาการให้บริการของบริษัท	2,949.54	95.41	1,926.76	97.79	1,268.92	90.16
- รายได้อื่นๆ **	141.75	4.59	43.59	2.21	138.50	9.84
รวมทั้งสิ้น	3,091.29	100.00	1,970.35	100.00	1,407.42	100.00

หมายเหตุ : จากลักษณะการเสนอบริการให้แก่ลูกค้าตามสัญญาให้บริการการขาย เกิดขึ้นจากการให้บริการออกแบบและรับจ้างผลิตอุปกรณ์ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวจะเป็นบริการโดยรวมของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่สามารถแยกรายได้จากการบริการและรับจ้างผลิตอุปกรณ์ออกจากกันได้

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และรายได้อื่นๆ

(ข) รายได้ตามลักษณะที่มาของรายได้สัญญาการให้บริการ

ที่มาของรายได้	งบการเงินรวม					
	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้ในประเทศ	10.84	0.37	38.68	2.01	181.23	14.28
รายได้ต่างประเทศ	2,938.70	99.63	1,888.08	97.99	1,087.69	85.72
รวมทั้งสิ้น	2,949.54	100.00	1,926.76	100.00	1,268.92	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

ผลิตภัณฑ์การให้บริการของบริษัทคือ การออกแบบติดตั้งเทคโนโลยีและให้บริการด้านวิศวกรรม ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ประเภทหลัก ได้แก่

- 1) การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill
- 2) การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดปูนซีเมนต์ชนิด Ball Mill
- 3) การปรับปรุงประสิทธิภาพของหม้อเผา (Rotary Kiln)
- 4) การปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์ รวมถึงโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่
- 5) งานอื่นๆ เช่น ระบบการขนถ่ายวัสดุ ระบบการบำบัดน้ำแบบเปียก เป็นต้น



ปี 2555 และปี 2556 บริษัท มีสัดส่วนรายได้จากการให้บริการผลิตภัณฑ์ทั้ง 6 ประเภท ดังนี้

ประเภทการให้บริการ	งบการเงินรวม	
	ปี 2555	ปี 2556
	(ล้านบาท)	(ล้านบาท)
1) การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill	277.97	9.39
2) การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดปูนซีเมนต์ชนิด Ball Mill	18.71	3.62
3) การปรับปรุงประสิทธิภาพของหม้อเผา (Rotary Kiln)	5.32	18.37
4) การปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์ รวมถึงโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่	1,567.24	946.76
5) งานอื่นๆ เช่น ระบบการขนถ่ายวัสดุ ระบบการบดทรายแบบเปียก เป็นต้น	-	214.17
6) อื่นๆ การให้บริการออกแบบ ให้คำปรึกษา ค่า License และ ค่า Royalty	57.52	76.61
รวมทั้งสิ้น	1,926.76	1,268.92

บริษัทได้ทำการพัฒนาและคิดค้นการให้บริการปรับปรุงเทคโนโลยีของเครื่องจักรต่างๆ ดังนี้

1. การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill

บริษัท ได้พัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill ในปี 2541 โดยใช้หลักการและเทคโนโลยีในการลดแรงเสียดทาน ปรับปรุงการไหลของลมและวัตถุดิบ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มประสิทธิภาพในการคัดแยกขนาดของวัตถุดิบด้วย LVT Classifier ซึ่งประกอบด้วย LV Pocket, Rotor และ, Cage Wheel Rotor เป็นต้น ซึ่งการปรับปรุงและออกแบบกลไกใหม่ตามเทคโนโลยีที่ได้รับการคิดค้นและพัฒนาจากบริษัทฯ จะทำให้การทำงานของเครื่องจักรมีประสิทธิภาพ สามารถเพิ่มผลผลิตขึ้นได้ประมาณร้อยละ 15 – 30 และประหยัดพลังงานเพิ่มขึ้นประมาณ 1 – 3 กิโลวัตต์ชั่วโมงต่อตัน

2. การปรับปรุงเทคโนโลยีของหม้อบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill)

หลังจากการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบดในหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill ในปี 2541 ต่อมาในปี 2544 บริษัทฯ ได้พัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพของหม้อบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill) เพื่อเพิ่มผลผลิตให้หม้อบดปูนซีเมนต์ ซึ่งการพัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวมีความใกล้เคียงกับเทคโนโลยีของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill โดยจะทำการติดตั้ง LVT Classifier และอุปกรณ์ส่วนอื่นๆ ในระบบการบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill) ทำให้การใช้พลังงานภายในหม้อบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill) น้อยลง และการคัดแยกขนาดมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของหม้อบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill) ได้ประมาณร้อยละ 15 - 30 และประหยัดพลังงานลงได้ประมาณ 1 – 3 กิโลวัตต์ชั่วโมงต่อตัน

3. การปรับปรุงประสิทธิภาพของหม้อเผา (Rotary Kiln)

การปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของหม้อเผา (Rotary Kiln) เป็นเทคโนโลยีล่าสุดที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นในปี 2545 เพื่อให้หม้อเผา (Rotary Kiln) มีประสิทธิภาพการทำงานมากขึ้น โดยพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อลดแรงเสียดทานของลมภายในระบบหม้อเผา (Rotary Kiln System) ซึ่งทำให้สิ้นเปลืองพลังงานน้อยลง และเพิ่มประสิทธิภาพการเผามากขึ้นประมาณร้อยละ 15 – 30



4. การปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์และโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ (New Plant)

จากการที่บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill หม้อบดปูนซีเมนต์ (Cement Mill หรือ Ball Mill) และหม้อเผา (Rotary Kiln) ตามลำดับ ทำให้บริษัทมีศักยภาพในการขยายการให้บริการในการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์แก่ลูกค้าได้ครบวงจร ทั้งนี้ตั้งแต่ปี 2547 จนถึงปัจจุบันบริษัทฯ ได้ให้บริการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตซีเมนต์ครบวงจร ซึ่งสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตได้ประมาณ ร้อยละ 10 - 25

ทั้งนี้ เทคโนโลยีและบริการด้านวิศวกรรมดังกล่าวสามารถนำมาปรับใช้ในอุตสาหกรรมที่มีการคัดแยกขนาดอื่นๆ ได้แก่ อุตสาหกรรมเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น

5. งานอื่นๆ

บริษัทได้ขยายความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้าครอบคลุมงานประเภทอื่นในกลุ่มธุรกิจงานปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์ โดยในปี พ.ศ. 2555 บริษัทฯ ได้รับงาน โครงการสัญญาจ้างจัดหา ติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์แบบเบ็ดเสร็จสำหรับโครงการระบบการจัดเก็บถ่านหินแบบปิด เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน (โครงการวัดบันได) บริษัท เอสซีจี เทอร์คิง จำกัด และโครงการออกแบบด้านวิศวกรรม และจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ สำหรับระบบบดทราย บริษัท Aalborg Portland ประเทศมาเลเซีย ซึ่งบริษัทประมาณการว่าทั้งสองโครงการจะสามารถส่งมอบงานได้ภายในกลางปี พ.ศ. 2557

ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทในการปรับปรุงและพัฒนาเครื่องจักรอุปกรณ์

1. การพัฒนาประสิทธิภาพการบดของหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill

ได้แก่ บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน) ประเทศไทย บริษัท Semen Padang ประเทศอินโดนีเซีย บริษัท Hanil Cement ประเทศเกาหลีใต้ บริษัท National Cement ประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัท Tasek Cement ประเทศมาเลเซีย บริษัท UBE Cement ประเทศญี่ปุ่น บริษัท Foskor ประเทศแอฟริกาใต้ บริษัท Eagle Cement ประเทศฟิลิปปินส์ บริษัท Votorantim Cementos Ltda และ บริษัท Companhia Industrial de Cimento Apodi ประเทศบราซิล บริษัท Arabian Yemen Cement Company Limited ประเทศเยเมน บริษัท Tongyang Cement ประเทศเกาหลีใต้ บริษัท Cemex ประเทศโดมินิกัน และ ประเทศโคลัมเบีย เป็นต้น

2. การพัฒนาประสิทธิภาพการบดปูนซีเมนต์ (Ball Mill)

ได้แก่ บริษัท Cherat Cement ประเทศปากีสถาน บริษัท Chansung และ บริษัท Ssangyong ประเทศเกาหลีใต้ บริษัท Shahroud Cement บริษัท Abyek ประเทศอิหร่าน บริษัท Cemco ประเทศแคนาดา บริษัท ACC Gagal ประเทศอินเดีย บริษัท Salto di Pirapora ประเทศบราซิล บริษัท Italcementi Borgo ประเทศอิตาลี บริษัท Perak Hanjoong Siemen ประเทศมาเลเซีย บริษัท Star Cement ประเทศสาธารณรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บริษัท TPI ประเทศไทย บริษัท Cimsa ประเทศตุรกี และ บริษัท Al Humyin ประเทศซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น



3. การปรับปรุงประสิทธิภาพของหม้อเผา (Rotary Kiln)

ได้แก่ บริษัท Chinfon Haiphong ประเทศเวียดนาม บริษัท Basel Cement ประเทศคาซัคสถาน บริษัท Galadari Cement ประเทศปากีสถาน บริษัท Hanil Cement ประเทศเกาหลีใต้ บริษัท Bojnourd Cement บริษัท Mondedashty Cement บริษัท Khamseh Cement ประเทศอิหร่าน บริษัท CMS Clinker SDN BHD ประเทศมาเลเซีย และบริษัท NSCI ประเทศมาเลเซีย เป็นต้น

4. การปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตซีเมนต์ และโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ (New Plant)

ได้แก่ บริษัท Fecto Cement และ บริษัท Mustekham ประเทศปากีสถาน บริษัท Cementos Yura ประเทศเปรู บริษัท Eastern Province Cement Company ประเทศซาอุดีอาระเบีย บริษัท Companhia Industrial de Cimento Apodi บริษัท Indústria de Cimentos do Conde Ltda และบริษัท EMPRESA DE CIMENTOS LIZ S.A. ประเทศบราซิล บริษัท Arabian Yemen Cement Company Limited ประเทศเยเมน บริษัท Star Cement Company LLC ประเทศสาธารณรัฐอาหรับอิมิเรสต์ บริษัท NSCI ประเทศมาเลเซีย บริษัท Carmargo Correa Cementos SA ประเทศบราซิล บริษัท Cales Inacesa S.A. ประเทศชิลี และบริษัท SINOMA ประเทศจีน บริษัท Aalborg Portland ประเทศมาเลเซีย บริษัท Star Cement ประเทศโมซัมบิก บริษัท Al Rashed & Sons ประเทศซาอุดีอาระเบีย บริษัท Falcon Cement ประเทศบาห์เรน และบริษัท Max (Myanmar) Manufacturing Company Limited บริษัท Kanbawza Co., Ltd ประเทศพม่า เป็นต้น

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและประดิษฐ์คิดค้นเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ โดยมีนโยบายที่จะให้บริการปรับปรุงและพัฒนาเทคโนโลยีของเครื่องจักรในระบบการผลิตของอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์แบบครบวงจร ทั้งนี้เทคโนโลยีล่าสุดที่บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงและพัฒนา ได้แก่

- ระบบ Preheater ของหม้อเผา
- ระบบอุปกรณ์ทำความเย็น (LV Cooler)
- ไซโคลน (Cyclone) ในระบบ Preheater และ
- ไซโคลน (Cyclone) ในระบบคัดแยกขนาด (Classifier) รวมทั้งระบบคัดแยกขนาด (Classifier) ของ Ball Mill

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) นโยบายทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทมีการวางกลยุทธ์ในการแข่งขัน ดังนี้

1. การปรับปรุงเทคโนโลยี และประสิทธิภาพเครื่องจักรที่จัดซื้อ

บริษัทมีความสามารถในการปรับปรุงเทคโนโลยี และประสิทธิภาพเครื่องจักรที่บริษัทจัดซื้อเพื่อใช้ในโครงการต่างๆ ที่ได้รับมอบงาน โดยที่บริษัทจะปรับปรุงเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักรขนาดเล็กให้มี

กำลังการผลิตใกล้เคียงกับเครื่องจักรขนาดใหญ่ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถบริหารต้นทุนการจัดการโครงการสำหรับค่าอุปกรณ์เครื่องจักรได้ถูกกว่าคู่แข่ง



2. การคิดค้น ออกแบบและพัฒนารูปแบบในการจัดวางเครื่องจักร และ ผังโรงงานใหม่ เพื่อให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งาน อีกทั้งช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนในการก่อสร้าง ซึ่งทำให้ประหยัดพลังงานเพิ่มขึ้น เช่น การออกแบบระบบการลำเลียงวัสดุออกจากไซโลเก็บวัตถุดิบแบบใหม่
3. การเป็นผู้ริเริ่มบุกตลาดเปิดใหม่ บริษัทฯ พยายามแสวงหาช่องทางในการขยายธุรกิจสู่ตลาดเปิดใหม่ ซึ่งในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเจาะตลาดในประเทศพม่า โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับสัญญางานแล้ว 5 โครงการ
4. การหางานที่สอดคล้องกับลักษณะเศรษฐกิจโลก และประเทศลูกค้า บริษัทฯ ได้วิเคราะห์และวางแผนการหางานโดยคำนึงถึงการเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศลูกค้าซึ่งมีความสัมพันธ์กับอุปสงค์และอุปทานปูนซีเมนต์ โดยปกติในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำปริมาณความต้องการปูนซีเมนต์จะมีน้อยลง ในช่วงนี้บริษัทฯ จะมุ่งหางานปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของโรงงานซีเมนต์เก่า ทั้งนี้เมื่อเศรษฐกิจมีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวและมีความต้องการปูนซีเมนต์มากขึ้นบริษัทฯ จะมีโอกาสในการหางานโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ได้

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ได้จำแนกการจำหน่ายสินค้าเป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

1) การจำหน่ายโดยตรง

กลยุทธ์การตลาดของบริษัท คือ การตลาดเชิงรุก บริษัทฯ จะดำเนินการตลาดโดยตรง (Direct Sales) แก่ลูกค้าแต่ละรายโดยผ่านทางทีมงานด้านการตลาดของบริษัทฯ ซึ่งการพบกับลูกค้าโดยตรงทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและช่วยให้ลูกค้ามีความเข้าใจในตัวสินค้าและประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นจากการนำเทคโนโลยีของบริษัทฯ มาปรับใช้กับเครื่องคัดแยกขนาดของลูกค้าน่าได้ดียิ่งขึ้น

2) การจำหน่ายโดยผ่านบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายเชิงรุกในการอำนวยความสะดวกและเข้าถึงลูกค้าให้ได้มากที่สุด บริษัทฯ จึงมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย แอล วี ยุโรป บริษัทร่วม แอล เอ็น วีที แอลวี (เทียนจิน) แอลวี ลาติน และกิจการร่วมค้า บีแอลวีที เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าซึ่งอยู่ในเขตทวีปเอเชีย ยุโรป อเมริกาใต้ ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศแคนาดา การดำเนินการผ่านบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถลดอุปสรรคด้านภาษา วัฒนธรรม ระบบสังคม เศรษฐกิจ และระเบียบข้อบังคับต่างๆ ได้ โดยบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าจะใช้นโยบายเช่นเดียวกับบริษัทฯ คือ การเข้าถึงลูกค้า แต่ละรายเพื่อสร้างความเข้าใจกับลูกค้าได้มากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ จะมีการตรวจสอบคุณภาพและผลงานของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และบริษัทฯ จะรับรองคุณภาพและมาตรฐานของบริการและผลิตภัณฑ์ที่บริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าได้จัดทำขึ้น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายกับบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าในแต่ละภูมิภาคเพื่อให้บริษัทฯ สามารถขยายบริการให้เข้าถึงลูกค้าที่กระจายอยู่ทั่วโลก

3) การร่วมมือกับพันธมิตร

บริษัทฯ มีความร่วมมือในด้านการตลาดและเทคโนโลยีกับ Ube สำหรับหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill ของ Ube ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ อุตสาหกรรมพลังงาน และอุตสาหกรรมถลุงเหล็ก



นอกจากนี้ เพื่อให้บริษัทฯ ยังได้ร่วมมือกับบริษัท Sinoma Technology and Equipment Group Co.,Ltd. โดยบริษัท Sinoma สามารถติดตั้ง LV Classifier ในหม้อบดชนิด Vertical Roller Mill และ Ball Mill ได้ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายชื่อฐานลูกค้าอ้างอิงของบริษัท

จากการร่วมมือด้านการตลาดและเทคโนโลยีกับพันธมิตรทางการค้าดังกล่าว ทำให้บริษัทมีศักยภาพในการเข้าถึงและสามารถให้บริการลูกค้าในภูมิภาคต่างๆ ได้มากขึ้น

4) การขยายตลาดผ่านตัวแทนทางการค้า

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงแต่งตั้งบริษัทท้องถิ่นเป็นตัวแทนทางการค้าเพื่อช่วยหาลูกค้าและประสานงานติดต่อกับลูกค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในการให้บริการแก่ลูกค้า มากขึ้น ซึ่งบริษัทได้แต่งตั้งตัวแทนทางการค้าในประเทศต่างๆ อาทิ มาเลเซีย เกาหลี อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ปากีสถาน พม่า เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทจะจ่ายค่าใช้จ่ายทางการตลาดให้แก่ตัวแทนทางการค้าซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละของมูลค่าโครงการ โดยมีการชำระค่าใช้จ่ายดังกล่าวตามงวดชำระเงินที่ตกลงกับลูกค้า

แนวโน้มของตลาดเป้าหมาย

สถานการณ์ตลาด

ในปี 2556 สถานการณ์ทางการตลาดโลกได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากตลาดมีความต้องการกำลังการผลิตซีเมนต์เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ กำลังการผลิตซีเมนต์ใหม่ในปริมาณ 40 ล้านตันต่อปี ในปี พ.ศ. 2555 ได้เพิ่มเป็น 45 ล้านตันต่อปี ในปี พ.ศ. 2556 โดยตัวเลขนี้ไม่รวมกำลังการผลิตซีเมนต์ใหม่ในประเทศจีน

เขตพื้นที่ที่มีการเติบโตทางการตลาดมากที่สุดคือประเทศจีน และกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง ในทั้งสองประเทศนี้บริษัทคาดว่าตลาดจะเติบโตอย่างยั่งยืนในปีต่อไป

บริษัทยังคงมีงานหลักต่อเนื่องมาจากปีที่ผ่านมา ได้แก่งานก่อสร้างโรงงานผลิตซีเมนต์ขนาด 3,500 ตันต่อวัน ซึ่งบริษัทได้ก่อสร้างโรงงานครบวงจรให้ลูกค้ารวมทั้งการวางระบบการนำพลังงานความร้อนที่เหลือทิ้งกลับมาใช้ใหม่ให้ เกิดประโยชน์ (Waste Heat Recovering System) ซึ่งสามารถให้พลังงานความร้อนได้ถึง 6 เมกะวัตต์ และงานก่อสร้างโรงงานผลิต ซีเมนต์ขนาด 2,500 ตันต่อวัน ในประเทศบราซิล งานปรับปรุงโรงงานแบบเปียกขนาด 500 tpd เป็นโรงงานแบบแห้งขนาด 1,500 ตันต่อวัน จำนวน 1 โรงงาน และโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ขนาด 1,000 ตันต่อวัน ในประเทศพม่า งานระบบการขนถ่ายวัสดุถ่านหิน ในประเทศไทย ตลอดจนงานระบบการบำบัดรูปแบบเปียกในประเทศมาเลเซีย เป็นต้น

อีกทั้ง บริษัทยังได้รับงานอื่นๆ ในปีนี้อย่างต่อเนื่อง เช่น งานปรับปรุงโรงงานแบบเปียกขนาด 500 tpd เป็นโรงงานแบบแห้งขนาด 1,500 ตันต่อวัน จำนวน 1 โรงงาน ในประเทศพม่า งานจัดหา Vertical Roller Mill 1 ใบ ในประเทศบาห์เรน และงานโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ กำลังการผลิต 1,500 ตัน ต่อวันในประเทศบราซิล เป็นต้น

ในปี พ.ศ. 2556 บริษัทยังคงมุ่งเน้นการใช้ความยืดหยุ่นของบริษัทในการให้บริการตามความต้องการเฉพาะรายของลูกค้า (Customised Solutions) หลังจากหารือกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด โดยมีผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มหลากหลายมาก ซึ่งอาศัยอุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่น เทคโนโลยีไซโคลนของ LV (LV Cyclone) ระบบคัดแยกขนาดของ LV (LV Classifier) เตาเผาแบบ calciner ของ LV (LV Calciner) และระบบอุปกรณ์ทำความเย็น (LV Cooler) เป็นต้น บริษัท LVT มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 6 ของโลก (ในส่วนนอกเหนือจากประเทศจีน) ในการผลิตเม็ดปูนซีเมนต์



นอกจากโครงการที่ยังดำเนินการอยู่ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 บริษัทได้รับเลือกให้ดำเนินโครงการดังระบุในตารางข้างล่างนี้ นอกเหนือจากโครงการเหล่านี้บริษัทยังดำเนินโครงการขนาดเล็กกว่าหลายโครงการ เช่น โครงการพัฒนาโรงงาน และการให้บริการที่ปรึกษาการออกแบบทางเทคนิคและอุปกรณ์

โครงการที่บริษัทได้รับในปี พ.ศ. 2556

ลูกค้า	ประเทศ	ประเภท
CIMENTOS LIZ	บราซิล	ให้บริการออกแบบด้านวิศวกรรม และจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ สำหรับโรงงานผลิตซีเมนต์ใหม่ กำลังการผลิต 1,500 ตัน ต่อวัน
Max Manufacturing Co. Ltd. (Max (Pyi Nyaung))	พม่า	ปรับปรุงจากโรงงานแบบเปียกขนาด 500 tpd เป็นโรงงานแบบแห้งขนาด 1,500 tpd โดยมีระบบการนำพลังงานความร้อนที่เหลือทิ้งกลับมาใช้ใหม่ (Waste Heat Recovery System)
Falcon Cement	บาห์เรน	ให้บริการออกแบบด้านวิศวกรรม และจัดหาเครื่องจักร อุปกรณ์ สำหรับระบบบดซีเมนต์กำลังการผลิต 70 ตันต่อชั่วโมง

ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าของบริษัท คือ ผู้ที่ต้องใช้การคัดแยกขนาดที่มีประสิทธิภาพ โดยนำเทคโนโลยีและอุปกรณ์ของบริษัท มาปรับใช้กับเครื่องจักรเดิมของลูกค้าที่มีอยู่แล้ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรเดิมให้มีประสิทธิภาพ การทำงานที่ดีขึ้นและประหยัดพลังงานมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ และนอกจากลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มผู้ผลิตในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์แล้ว บริษัทยังให้บริการลูกค้าในอุตสาหกรรมที่มีการคัดแยกขนาดอื่นๆ ที่ใช้ Vertical Roller Mill และ Ball Mill ในกระบวนการผลิตที่ต้องการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักรเดิมให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้มีการพึงพิงรายได้จากลูกค้ารายใดเป็นหลัก

รายรับจากลูกค้าจำแนกตามอุตสาหกรรมจากปี 2554 ถึง ปี 2556

ลูกค้า	งบการเงินเฉพาะบริษัท					
	2554		2555		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
อุตสาหกรรมซีเมนต์	2,949.54	100.00	1,926.76	100.00	1,268.92	100.00
อุตสาหกรรมอื่น*	-	-	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น	2,949.54	100.00	1,926.76	100.00	1,268.92	100.00

หมายเหตุ * อุตสาหกรรมอื่นๆ ได้แก่อุตสาหกรรมเหมืองแร่ และพลังงาน เป็นต้น

จากการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพและประสิทธิภาพการทำงานของ Vertical Roller Mill และ Ball Mill ทำให้ลูกค้าสามารถเพิ่มผลผลิตขึ้นได้ประมาณร้อยละ 15-30 และยังช่วยประหยัดพลังงานอีกด้วย และเนื่องจากการปรับปรุงประสิทธิภาพดังกล่าวเป็นการใช้เงินลงทุนที่น้อยหากเปรียบเทียบกับการลงทุนซื้อเครื่องจักรใหม่ ทำให้เทคโนโลยีของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับของบริษัทผู้ผลิตปูนซีเมนต์ทั่วโลก ในส่วนของบริษัทฯ สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้



(1) ลูกค้าในประเทศ ได้แก่ บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย (แก่งคอย) จำกัด บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย (ท่าหลวง) จำกัด บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย (ทุ่งสง) จำกัด บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย (ลำปาง) จำกัด บริษัท สยาม อินดัสเทรียล คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด บริษัท เอสซีจี เทอร์คิง จำกัด เป็นต้น

(2) ลูกค้าต่างประเทศ บริษัทได้แบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่มต่างๆ ตามทวีป ดังนี้ 1) ทวีปเอเชีย 2) ทวีปออสเตรเลีย 3) ทวีปยุโรป 4) ทวีปแอฟริกา และ 5) ทวีปอเมริกา ลูกค้าของบริษัทมาจากภูมิภาคเอเชีย อาทิ บริษัท Hanil Cement บริษัท Ssangyong Cement บริษัท Chansung Cement ประเทศเกาหลีใต้ บริษัท Chinfon Haiphong ประเทศเวียดนาม

บริษัท Eagle Cement ประเทศฟิลิปปินส์ บริษัท NSCI บริษัท Aalborg Portland และบริษัท CMS ประเทศมาเลเซีย บริษัท Shahroud Cement และบริษัท Abyek Cement ประเทศอิหร่าน บริษัท Fecto Cement และบริษัท Mustekham ประเทศปากีสถาน เป็นต้น ภูมิภาคยุโรป เช่น บริษัท Italcement Borgo ประเทศอิตาลี บริษัท Cemex Espana ประเทศสเปน ภูมิภาคแอฟริกา เช่น บริษัท Foskor ประเทศแอฟริกาใต้ ภูมิภาคอเมริกาเหนือและอเมริกาใต้ เช่น บริษัท Cemco ประเทศแคนาดา บริษัท Companhia Industrial de Cimento Apodi บริษัท Indústria de Cimentos do Conde Ltda และบริษัท EMPRESA DE CIMENTOS LIZ S.A. ประเทศบราซิล บริษัท Cementos Yura ประเทศเปรู เป็นต้น

(ข) ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันในการให้บริการด้านวิศวกรรมและพัฒนาเทคโนโลยี มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วงปัจจุบันที่บริษัทฯ เริ่มเสนอบริการงานโครงการที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น ส่งผลให้คู่แข่งทางอ้อมที่เป็นผู้ผลิตเครื่องจักรเข้ามาประมูลแข่งขันด้วย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากให้บริการด้านวิศวกรรมดังกล่าวเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัย ความเชี่ยวชาญ และความรู้เฉพาะทาง ปัจจุบันในประเทศไทยบริษัทฯ ยังไม่มีคู่แข่งทั้งในทางตรงที่มีการให้บริการด้านวิศวกรรมเช่นเดียวกับบริษัทฯ หรือคู่แข่งทางอ้อมที่มีการผลิต และจำหน่ายเครื่องจักรหรืออุปกรณ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องจักรในอุตสาหกรรมคัดแยกขนาด ในขณะที่ในตลาดต่างประเทศ คู่แข่งขันของบริษัทที่เคยเป็นคู่แข่งทางอ้อมซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่ผลิตอุปกรณ์เครื่องจักรสำหรับอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ได้กลายมาเป็นคู่แข่งทางตรง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบขนาดของบริษัทแล้ว บริษัทฯ มีขนาดเล็กกว่าคู่แข่ง โดยสามารถจำแนกคู่แข่งของบริษัทออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) บริษัทที่ผลิตอุปกรณ์และเครื่องจักรครบวงจรสำหรับโรงงานในอุตสาหกรรมปูนซีเมนต์ อาทิ กลุ่มบริษัท SINOMA ประเทศจีน บริษัท Krupp Polysius ประเทศเยอรมนี บริษัท KHD ประเทศเยอรมนี และ บริษัท FLS ประเทศเดนมาร์ก เป็นต้น

(2) บริษัทที่ให้บริการผลิตเครื่องจักรเฉพาะส่วน

: ผู้ผลิตหม้อบด Vertical Roller Mill ได้แก่ บริษัท Loesche ประเทศเยอรมนี บริษัท Pfeiffer ประเทศเยอรมนี และบริษัท UBE ประเทศญี่ปุ่น

: ผู้ผลิตอุปกรณ์ทำความเย็นเม็ดปูน (Clinker Coolers) ได้แก่ บริษัท IKN ประเทศเยอรมนี และบริษัท CPAG ประเทศเยอรมนี

: ผู้ผลิตหม้อบด Ball Mill ได้แก่ บริษัท Sinoma, Jiangsu Pengfei บริษัท Christian Pfeiffer และบริษัท Brookhausen ประเทศเยอรมนี เป็นต้น



จากการที่ตลาดได้มีการปรับตัวลดลงทำให้บริษัทฯ ต้องเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยบริษัทฯ คู่แข่งขันขนาดใหญ่ ที่มุ่งเน้นการผลิตเครื่องจักรใหม่สำหรับลูกค้าได้ขยายการตลาดครอบคลุมงานการปรับปรุงเครื่องจักรหรืออุปกรณ์เดิมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งเป็นฐานตลาดของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม นอกจากการใช้กลยุทธ์การตลาดด้านเทคโนโลยีที่ได้รับการพัฒนาและคิดค้นจากบริษัทฯ โดยเฉพาะแล้ว บริษัทฯ ยังคงมีจุดแข็งที่ใช้ในการแข่งขัน ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ มีขนาดเล็กกว่าคู่แข่งทำให้บริษัทฯ มีความคล่องตัวในการบริหารงาน สามารถเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว ตรงตามกำหนดเวลา และกลยุทธ์ด้านราคาที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ซื้อเครื่องจักรใหม่ จึงทำให้บริษัทฯ คู่แข่งซึ่งเป็นบริษัทขนาดใหญ่และมีต้นทุนทางการเงินที่สูงกว่า ไม่สามารถใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคากับบริษัทฯ ได้ อีกทั้งเทคโนโลยีการปรับปรุงเครื่องจักรเป็นเทคโนโลยีที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่คิดค้นและพัฒนาขึ้นโดยบริษัทฯ คู่แข่งจึงไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นการให้บริการที่รวดเร็ว และรับประกันคุณภาพของผลงานให้ได้ประสิทธิภาพตามที่ตกลงไว้กับลูกค้า จากปัจจัยความพร้อมด้านต่างๆ ตลอดจนปัจจัยด้านการตลาด ที่บริษัทฯ นำมาปรับใช้ ทำให้คู่แข่งที่มีศักยภาพและเทคโนโลยีเทียบเท่ากับบริษัทฯ มีน้อยราย ส่งผลให้บริษัทฯ ยังรักษฐานลูกค้าและตลาดไว้ได้

บริษัทอื่นๆ ได้แก่ บริษัท Loesche จากประเทศเยอรมนี หรือบริษัทผู้ผลิตเครื่องจักรครบวงจรอื่นๆ ได้พัฒนาเทคโนโลยีเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักรที่ตนเองผลิตให้มีการประหยัดพลังงานและเพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้นกว่าเดิม ดังนั้น ภาวะการแข่งขันทางอ้อมจากผู้ผลิตเครื่องจักรต่างๆ จึงมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

อย่างไรก็ดี นอกจากการแข่งขันข้างต้นกับบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งเป็นผู้ผลิตเครื่องจักรต่างๆ บริษัทฯ อาจมีการแข่งขันจากผู้ให้บริการด้านวิศวกรรมบางส่วนที่ใช้เทคโนโลยีอื่นๆ ในการปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร โดยหากเปรียบเทียบต้นทุนค่าใช้จ่ายบริการด้านวิศวกรรมและประสิทธิภาพการทำงานระหว่างคู่แข่งกับบริษัทฯ จะพบว่าบริษัทฯ มีต้นทุนที่ต่ำกว่าประมาณ ร้อยละ 25 ถึงร้อยละ 30 และหลังจากลูกค้าได้นำเทคโนโลยีของบริษัทฯ มาปรับใช้จะมีระยะเวลาคืนทุน โดยเฉลี่ยประมาณ 1 ถึง 2 ปี อีกทั้งลูกค้าชั้นนำต่างๆ ทั่วโลกให้การยอมรับในประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นจากการนำเทคโนโลยีของบริษัทฯ มาปรับใช้กับเครื่องจักรเดิมที่มีอยู่ ดังนั้น คู่แข่งด้านการให้บริการด้านวิศวกรรมอื่นๆ จึงไม่ใช่คู่แข่งที่จะส่งผลกระทบต่อการขายตลาดและการให้บริการด้านวิศวกรรมของบริษัทฯ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

(ก) การจัดหาและจัดซื้อ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทคือ การออกแบบคิดค้นเทคโนโลยีและให้บริการด้านวิศวกรรม บริษัทฯ จึงไม่มีวัตถุดิบ ที่ใช้ในการผลิต และไม่มีตัวสินค้าของบริษัทที่เป็นรูปธรรม แต่ในการปรับปรุงเครื่องจักรให้กับลูกค้าในแต่ละครั้ง จะต้องมีการออกแบบที่ใช้ในการติดตั้งเพิ่มเติม เพื่อให้เครื่องจักรสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตามที่ได้ออกแบบไว้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงต้องออกแบบและสั่งทำอุปกรณ์ดังกล่าวขึ้นเพื่อนำไปส่งมอบให้กับลูกค้า โดยอุปกรณ์แต่ละชิ้นจะต้องสั่งทำเป็นพิเศษเพื่อให้เหมาะสมกับเครื่องจักรแต่ละชิ้น จึงต้องอาศัยผู้ผลิตอุปกรณ์ที่มีความชำนาญน่าเชื่อถือ และสามารถส่งมอบชิ้นงานได้ตรงตามเวลาที่ได้รับมอบหมาย

บริษัทฯ มีการดำเนินการจัดหาผลิตภัณฑ์ เครื่องจักรและบริการ ทั้งจากภายในประเทศคิดเป็นจำนวนร้อยละ 36 และต่างประเทศคิดเป็นจำนวนร้อยละ 64 รวมถึงการกำหนดหลักเกณฑ์ในการดำเนินการคัดเลือกผู้ผลิต ผู้จำหน่าย และผู้รับจ้าง อีกทั้งการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ โดยการติดตามจากผลการดำเนินงานของผู้ผลิต ผู้จำหน่าย และผู้รับจ้าง เพื่อให้สามารถยืนยันและสร้างความมั่นใจได้ตลอดเวลาว่าผลิตภัณฑ์และผลงานการบริการภายหลังการส่งมอบต่อเจ้าของโครงการ มีความถูกต้องเรียบร้อย ครบถ้วน สมบูรณ์ตามข้อกำหนด และเงื่อนไขการสั่งซื้อ

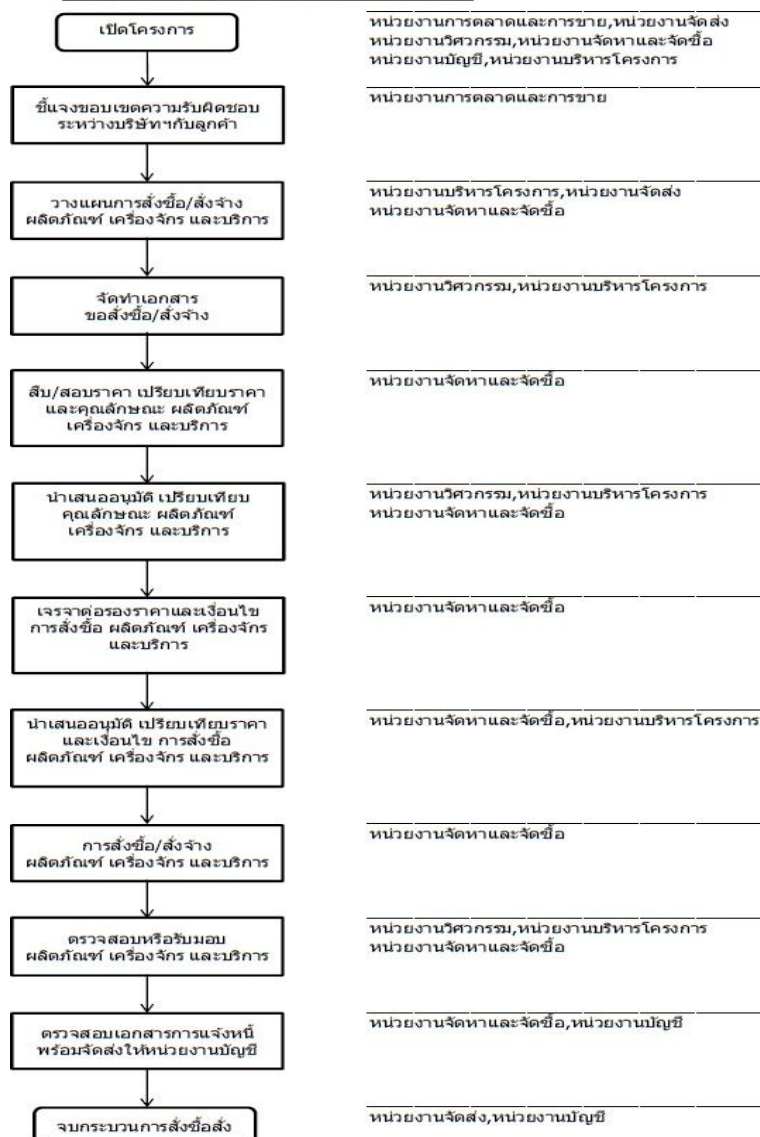
นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นในการดำเนินการจัดหาผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เครื่องจักรและบริการรายใหม่ๆ เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กระบวนการสั่งซื้อสามารถควบคุมอย่างเป็นระบบและมีศักยภาพมากขึ้นในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อรองรับงานสำหรับโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น มิได้ผูกขาดกับตัวแทนจำหน่ายรายใดรายหนึ่ง แต่สามารถจัดหาสินค้าได้จากหลากหลายแหล่งผู้ผลิตและเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นสินค้าจากประเทศจีน ประเทศอินเดีย หรือประเทศทางยุโรป โดยบริษัทฯ มีผู้จัดจำหน่าย



ผลิตภัณฑ์และบริการรายสำคัญ 1 รายในประเทศจีน ซึ่งเป็นผู้จัดหาผลิตภัณฑ์ในประเทศจีน เช่น หม้ออบชนิดต่างๆ หม้อเผา สายพานลำเลียง การผลิต LV Classifier LV Cooler และ Preheater เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายนี้เกินกว่า 30% ของรายได้รวม อีกทั้งตามขั้นตอนของการจัดซื้อ จะต้องมีการสืบและเปรียบเทียบราคา คุณลักษณะของสินค้า การส่งสินค้า และความน่าเชื่อถือของผู้จัดจำหน่ายอยู่เสมอ เพื่อให้ได้ผู้จัดจำหน่ายที่ดีและเหมาะสมที่สุดทั้งด้านราคา และบริการ

อนึ่งเพื่อความโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ ทางบริษัทได้มีนโยบายให้การสั่งซื้อและสั่งจ้างนั้น จะต้องได้รับการอนุมัติจาก ส่วนบริหารโครงการ และผู้มีอำนาจตามอำนาจดำเนินการของบริษัทกำหนดเสมอ

ขั้นตอนการจัดหาและจัดซื้อ





ขั้นตอนการจัดหางาน ดำเนินโครงการ และส่งมอบงาน

ขั้นตอนการจัดหางาน ฝ่ายการตลาดและห่วงโซ่อุปทานเป็นผู้รับผิดชอบในการหางานให้บริษัทซึ่งมี 2 ลักษณะ คือ ลูกค้าติดต่อบริษัทโดยตรง และ ลูกค้าติดต่อผ่านทางตัวแทนการค้า โดยฝ่ายการตลาดจะทำใบเสนอโครงการและราคาให้ลูกค้าพิจารณา การทำสัญญาระหว่างบริษัท และลูกค้าจะกระทำเมื่อลูกค้าเห็นชอบและตกลงยินยอมทั้งด้านการออกแบบ รายละเอียดเครื่องจักร และราคาในใบเสนอโครงการ

ขั้นตอนการดำเนินโครงการและส่งมอบงาน หลังจากการลงนามรับงานฝ่ายวิศวกรรมโรงงานและบริหารโครงการเป็นผู้รับผิดชอบบริหารงานจนถึงการส่งมอบงาน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การรับมอบงานจากฝ่ายการตลาด ทางฝ่ายวิศวกรรมโรงงานและบริหารโครงการจะแต่งตั้งผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ซึ่งผู้จัดการโครงการจะเป็นผู้รับมอบงานจากฝ่ายการตลาด โดยมีหน้าที่ความรับผิดชอบหลักคือ บริหารงาน งบประมาณ ค่าใช้จ่าย และระยะเวลาโครงการให้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งผู้จัดการโครงการจะต้องจัดเตรียมแผนงาน (Project Schedule) อย่างละเอียดเพื่อใช้ในการควบคุมระยะเวลาในการทำงานทั้งในด้านการออกแบบ การจัดหา จัดซื้อและจัดส่งอุปกรณ์ เครื่องจักร การวางแผนการติดตั้งอุปกรณ์ เครื่องจักร และการทดสอบระบบเพื่อส่งมอบงาน ให้เหมาะสมกับระยะเวลาที่ระบุในสัญญา รวมทั้งติดตาม สรุป รายงานความก้าวหน้าของงานและปัญหาในแต่ละเดือน เพื่อเสนอให้ผู้บริหารรับทราบ และดำเนินการช่วยเหลือในเรื่องที่นอกเหนืออำนาจของผู้จัดการโครงการ

สำหรับการส่งมอบงานนั้น เมื่อระบบและเครื่องจักรสามารถทำงานได้ตามที่ระบุในสัญญา ลูกค้าจะออกใบรับมอบงาน (Provisional Acceptance Certificate) ให้บริษัทและเมื่อระยะรับประกันสิ้นสุดลง บริษัทจะส่งมอบงานครั้งสุดท้ายและให้เอกสารที่จำเป็นต่อการดูแลโรงงาน เครื่องจักร เช่น คู่มือการทำงานและดูแลรักษา ใบรับประกัน As-Built Drawings ตามที่ระบุไว้ในสัญญา โดยลูกค้าจะคืนเงินประกันผลงาน (Retention Money) หรือ หนังสือสัญญาค้ำประกัน (Performance Bank Guarantee) เมื่อได้ตรวจสอบความเรียบร้อยของงานครบถ้วนแล้ว

- (ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตและข้อพิพาทหรือการถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม
- ไม่มี-



2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่บริษัทยังไม่ได้ส่งมอบ สำหรับรายการที่มีมูลค่าเกินร้อยละ 10 ของรายได้รวมในงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีรายละเอียดดังนี้

เลขที่	เลขที่โครงการ	ชื่อโครงการ	ประเทศ	ลักษณะงาน	มูลค่างานตามสัญญา (ล้านบาท)	ปีที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	% ของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ	มูลค่าของงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ล้านบาท)
1	577	Mondedashti	อิหร่าน	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์	173.36	2558	1.88 %	3.26
2	743	EPCC	ซาอุดีอาระเบีย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์	527.19	2557	2.49 %	13.13
3	744	KBZI	พม่า	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์และควบคุมโครงการ	623.93	2557	7.24 %	45.17
4	759	APODI	บราซิล	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์	1,519.02	2557	4.06%	61.67
5	760	Al-Humyin	ซาอุดีอาระเบีย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์	135.75	2558	36.68%	49.79
6	764	Elizabeth	บราซิล	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานผลิตปูนซีเมนต์	1,156.86	2557	8.46%	97.87
7	790	MAX	พม่า	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์ทั้งโรงงาน ให้เป็นแบบใหม่	955.53	2557	81.27%	776.56
8	791	AL Rashed	ซาอุดีอาระเบีย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานปูนซีเมนต์	154.60	2557	20.19%	31.21
9	793	Mozambique	โมซัมบิก	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานปูนซีเมนต์	189.46	2559	99.46%	188.44
10	795	Aalborg	มาเลเซีย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร และดำเนินการก่อสร้างโรงงานบดทราย	116.84	2557	24.89%	29.08
11	800	SCG Thailand	ประเทศไทย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร และดำเนินการก่อสร้างโรงเก็บถ่านหิน	159.76	2557	13.69%	21.87
12	802	Aalborg II	มาเลเซีย	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตหม้อเผาปูนซีเมนต์	295.69 *	2557	84.47%	249.77
13	804	Falcon	บาห์เรน	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานปูนซีเมนต์	296.54	2560	99.69%	295.62
14	807	Max II	พม่า	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตปูนซีเมนต์ทั้งโรงงานให้เป็นแบบใหม่	955.53	2558	97.91%	935.59
15	816	OSHO	แอฟริกาใต้	งานออกแบบ จัดหาเครื่องจักร เพื่อก่อสร้างโรงงานปูนซีเมนต์	294.24	2559	100.00%	294.24
					7,554.30			3,093.27

หมายเหตุ * เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2557 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงขอบเขตงานใหม่ มีผลทำให้มูลค่างานตามสัญญาลดลงจาก 295.69 ล้านบาท เป็น 90.20 ล้านบาท



3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องของบริษัทฯ

บริษัทฯ ดำเนินงานครบวงจรทั้งด้านการบริการวิศวกรรม ออกแบบ พัฒนา รับจ้างผลิตอุปกรณ์พร้อมติดตั้ง และโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง ผลิต ติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าเพื่อเพิ่มผลผลิต ประสิทธิภาพ และประหยัดพลังงาน

จากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดังกล่าว ต้องมีการใช้เงินลงทุนในการจัดเตรียมงานและอุปกรณ์ที่จำเป็นในการส่งงานให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน ในกรณีที่บริษัทฯ มีการรับงานเป็นจำนวนมาก ทำให้บางช่วงเวลาบริษัทฯ มีกระแสเงินสดออกมากกว่ากระแสเงินสดรับ โดยเกิดจากการที่กระแสเงินสดรับยังไม่ถึงกำหนดการรับเงินที่จะเข้ามาชดเชยกระแสเงินสดออกดังกล่าวได้อย่างเต็มที่

ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่ บริษัทฯ จะมีการตกลงให้ลูกค้าจ่ายเงินล่วงหน้า (Advance Payment) แก่บริษัทฯ เพื่อใช้ในการดำเนินการเตรียมงาน ในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้สถาบันการเงินออกหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee หรือ "L/G") ให้กับลูกค้า เพื่อประกันเงินรับล่วงหน้า (Advance Payment Bond) ดังกล่าวเต็มจำนวน พร้อมกับให้สถาบันการเงินออกหนังสือค้ำประกัน L/G อีกฉบับเพื่อประกันผลงาน (Performance Bond) ด้วย ซึ่งโดยส่วนใหญ่ L/G ประกันผลงานดังกล่าวจะมีมูลค่าประมาณร้อยละ 10 – 20 ของมูลค่างานโครงการ จากลักษณะการดำเนินงานดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดรับบางส่วนเพื่อใช้ในการจัดเตรียมงาน

อย่างไรก็ดีจากการที่บริษัทฯ ไม่มีสินทรัพย์ถาวรหลักที่จะสามารถนำไปใช้เป็นหลักประกันในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ทำให้มีความจำเป็นต้องใช้เงินสดบางส่วนเป็นหลักประกันในการกู้ยืม กอปรกับบริษัทฯ มีการเติบโตของรายได้แบบก้าวกระโดด จึงอาจส่งผลต่อสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ซึ่งเป็นเหตุผลหนึ่งที่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องเพิ่มทุน ซึ่งสามารถลดปัญหาสภาพคล่องได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้หาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมโดยการขอเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนในการดำเนินงานในโครงการต่างๆ ที่บริษัทฯ ได้รับมา บริษัทฯ ได้รับการอนุมัติวงเงินสินเชื่อระยะสั้น เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัทฯ จากธนาคารต่างๆ โดยจำแนกเป็นวงเงินสินเชื่อสำหรับ L/C, T/R, Packing Credit, Invoice Financing จำนวน 600 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อสำหรับการออกหนังสือค้ำประกัน จำนวน 484 ล้านบาท วงเงินสินเชื่อดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ สามารถบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2. ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยทำสัญญากับพันธมิตรทางการค้าและร่วมลงทุนในต่างประเทศหลายประเทศที่มีศักยภาพ ได้แก่ เดนมาร์ก ฝรั่งเศส อินเดีย เนปาล สาธารณรัฐประชาชนจีน บราซิลและสาธารณรัฐแห่งสหภาพพม่า เป็นต้น เพื่อขยายฐานลูกค้าให้เติบโตมากขึ้นในภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก ซึ่งในแต่ละประเทศนั้นย่อมมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากด้านภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และกฎหมายของประเทศเหล่านั้นได้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวให้น้อยลง บริษัทฯ จึงมีนโยบายการร่วมลงทุนกับบริษัทท้องถิ่นประเทศต่างๆ เนื่องจากบริษัทร่วมลงทุนดังกล่าวสามารถเข้าใจสภาพเศรษฐกิจ สังคม ในภูมิกานั้น ได้ดีกว่าบริษัทฯ ซึ่งจะสามารถช่วยบริษัทฯ ในด้านการตลาด และการติดต่อกับลูกค้าภายในประเทศดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า จึงช่วยให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น ทั้งนี้การลงทุนในรูปแบบการร่วมลงทุนนั้นยังมีมูลค่าค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับศักยภาพของตลาดและจำนวนลูกค้าในแต่ละภูมิภาค และบริษัทฯ ยังสามารถได้รับผลตอบแทนการลงทุนในรูปของค่าลิขสิทธิ์ และค่าธรรมเนียมจากบริษัทร่วมทุนอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ ได้แต่งตั้งบริษัทท้องถิ่นเป็นตัวแทนทางการค้า ซึ่งจะสามารถช่วยบริษัทฯ ในด้านการตลาด ช่วยหาลูกค้าและติดต่อประสานงาน เพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินงานระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าในประเทศนั้นๆ ให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น



3. ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี

บริษัท เป็นผู้ให้บริการงานด้านวิศวกรรม โดยใช้เทคโนโลยีที่บริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มคิดค้นและพัฒนาขึ้นเอง นำมาประยุกต์ใช้ในการผลิตเครื่องจักร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและประหยัดพลังงาน ดังนั้นผลิตภัณฑ์ของบริษัทอาจถูกลอกเลียนแบบโดยบริษัทคู่แข่งอื่นๆ หรือจากเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้หากบริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาเทคโนโลยีของบริษัทฯ ให้มีศักยภาพสูงขึ้น ก็อาจจะส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียลูกค้าและส่วนแบ่งทางการตลาดได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาด้านเทคโนโลยี โดยส่งเสริมให้ทีมงานทำการคิดค้นและพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ตลอดเวลา เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้แข็งแกร่งมากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ริเริ่มพัฒนาและก้าวสู่การออกแบบโรงงานปูนซีเมนต์อย่างครบวงจร (Complete Cement plant) ก่อปรกับบริษัทฯ ได้มีการคิดค้น ออกแบบและพัฒนารูปแบบในการจัดวางเครื่องจักร และผังโรงงานใหม่ เพื่อให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งาน อีกทั้งช่วยลดต้นทุนในการก่อสร้าง เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ไซโลเก็บวัตถุดิบแบบใหม่ ที่ช่วยลดต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างฐานราก, การจัดวางเครื่องจักร และอุปกรณ์ต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมเพื่อลดต้นทุนการก่อสร้าง ลดเวลาการก่อสร้าง และประหยัดพลังงานเพิ่มขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้นำประสบการณ์ในการดำเนินงานที่ผ่านมาจากการใช้งานเครื่องจักรที่เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มาพัฒนาปรับปรุง ออกแบบการใช้งานของเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

จากลักษณะการดำเนินงานดังกล่าว ส่งผลให้ในปัจจุบันบริษัทฯ สามารถให้บริการปรับปรุงประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ได้อย่างครบวงจรมากขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจการปรับปรุงประสิทธิภาพ ออกแบบโรงงานและพัฒนาเครื่องจักร โดยได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าตลอดมา ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าการลอกเลียนแบบด้านเทคโนโลยีของบริษัทฯ นั้นยังเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากเทคโนโลยีดังกล่าวต้องอาศัยประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน

4. ความเสี่ยงด้านต้นทุนแรงงาน และการขาดแคลนแรงงานฝีมือ

การบริหารสัญญางานก่อสร้างในแต่ละโครงการให้มีผลกำไร ขึ้นอยู่กับการประมาณการต้นทุนโครงการที่แม่นยำ และควบคุมต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง ให้อยู่ในประมาณการที่กำหนดไว้ ปัจจัยการประมาณต้นทุน ขึ้นอยู่กับราคาวัสดุก่อสร้าง ต้นทุนแรงงาน ซึ่งมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะการณ์ของระดับอุปสงค์และอุปทาน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยเน้นให้มีการฝึกอบรม ให้ความรู้ ในด้านต่างๆ ให้พนักงาน เพื่อเพิ่มพูนประสิทธิภาพ และความสามารถในการทำงาน รวมทั้งได้จัดทำแผนความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path and Succession Plan) และดูแลเรื่องผลตอบแทนที่เป็นธรรม เพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานพัฒนาศักยภาพและมีความพึงพอใจที่จะร่วมทำงานกับบริษัทตลอดไป นอกจากนี้ในบางตำแหน่งงาน ได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์สูง เข้ามาทำงานในส่วนที่สำคัญ เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดความผิดพลาดในการทำงานนั้นๆ

5. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมาก อาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้ในอนาคตอันใกล้

ในงวดบัญชีปี 2556 บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนสุทธิจำนวน 146.59 ล้านบาท ซึ่งเป็นการดำเนินงานขาดทุนสุทธิต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 ของบริษัท และมีผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2556 เป็นจำนวน 800.25 ล้านบาท ทั้งนี้ การที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมากในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนจากโครงการหลายโครงการซึ่งเป็นผลจากการที่บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงให้อยู่ในประมาณการที่กำหนดไว้ การที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมากดังกล่าว ทำให้บริษัทไม่สามารถจ่ายเงินปันผล



ให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมาย และผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้อีกประมาณ 3 ปี

อย่างไรก็ดี ในขณะนี้บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การบริหารโครงการและควบคุมค่าใช้จ่าย ซึ่งบริษัทคาดว่าจะการดำเนินการตามแผนดังกล่าวจะสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายโครงการให้อยู่ในประมาณการ และการดำเนินการดังกล่าวจะมีผลให้บริษัทสามารถเริ่มมีกำไรสุทธิสำหรับผลประกอบการปี 2557 และคาดว่าจะสามารถลดการขาดทุนสะสมได้หมดภายในปี 2559 ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ตั้งแต่ผลประกอบการปี 2560 เป็นต้นไป ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลจะขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจ กำไรจากการดำเนินงาน แผนการลงทุนต่างๆ ในอนาคต และสอดคล้องกับกฎหมายเกี่ยวกับบริษัทมหาชนจำกัด



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะของทรัพย์สินถาวร

เนื่องจากลักษณะธุรกิจของบริษัทฯ ดำเนินงานครบวงจรทั้งด้านการบริการวิศวกรรม ออกแบบ พัฒนา รับจ้างผลิตอุปกรณ์พร้อมติดตั้ง และโครงการจ้างเหมาก่อสร้าง ผลิต ติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เพื่อเพิ่มผลผลิต ประสิทธิภาพและประหยัดพลังงาน ดังนั้น บริษัทฯจึงไม่มีสินทรัพย์ที่เป็นเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต หรืออาคารโรงงาน โดยสินทรัพย์ของบริษัทฯส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ และอุปกรณ์สำนักงานที่ใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไปเท่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ประเภทอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจและลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ต่าง ๆ มีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 2.43 ล้านบาท ประกอบด้วย เครื่องจักรและอุปกรณ์ 0.15 ล้านบาท เครื่องใช้สำนักงาน 1.00 ล้านบาท เครื่องตกแต่งและติดตั้ง 0.99 ล้านบาท และลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ 0.29 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ มีสัญญาเช่าอาคารสำนักงานจำนวน 3 สัญญา โดยมีรายละเอียดดังนี้

สัญญาเช่าอาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

ที่ตั้งของทรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	คู่สัญญา	ระยะเวลา		อายุสัญญา รวม	อายุสัญญา คงเหลือ	ภาระผูกพัน
			เริ่มต้น	สิ้นสุด			
อาคาร เค พี เอ็น ทาวเวอร์ ชั้น 9 โซน C&D เลขที่ 719 ถ.พระรามเก้า แขวงบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	726.25 ตารางเมตร	บจ. เคพีเอ็น แลนด์	วันที่ 1 มิถุนายน 2555	วันที่ 31 พฤษภาคม 2558	3 ปี	1 ปี 5 เดือน	-
อาคาร เค พี เอ็น ทาวเวอร์ ชั้น 9 โซน A&B เลขที่ 719 ถ.พระรามเก้า แขวงบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	610.159 ตารางเมตร	บจ. เคพีเอ็น แลนด์	วันที่ 1 พฤษภาคม 2556	วันที่ 30 เมษายน 2559	3 ปี	2 ปี 4 เดือน	-
อาคาร เค พี เอ็น ทาวเวอร์ ชั้น 15 โซน - เลขที่ 719 ถ.พระรามเก้า แขวงบางกะปิ กรุงเทพมหานคร	122.78 ตารางเมตร	บจ. เคพีเอ็น แลนด์	วันที่ 1 พฤษภาคม 2556	วันที่ -30 เมษายน 2558	2 ปี	1 ปี 4 เดือน	

ลักษณะของทรัพย์สินถาวรของบริษัทย่อย




-ไม่มี-

บัตรส่งเสริมการลงทุน

-ไม่มี-



เครื่องหมายบริการ

รูปแบบ	ชื่อเจ้าของ	ประเภทบริการ	ทะเบียน เลขที่	ประเทศ ที่จดทะเบียน	ระยะเวลาดำเนินการ
	บมจ. แอลวีเทคโนโลยี	บริการจัดการธุรกิจ ด้านจำหน่ายสินค้า ประเภทเครื่องจักรและ อุปกรณ์ จัดการนำเข้า และส่งออกสินค้า	บ48032	ไทย	16/6/2552 – 15/6/2562
	บมจ. แอลวีเทคโนโลยี	บริการติดตั้ง บำรุงรักษา และ ซ่อมแซมเครื่องจักร	บ48033	ไทย	16/6/2552 – 15/6/2562
	บมจ. แอลวีเทคโนโลยี	บริการงานวิศวกรรม	บ48034	ไทย	16/6/2552 – 15/6/2562

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายโดยมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท นอกจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติม และหากจำเป็นก็จะพิจารณาด้วยความระมัดระวัง

4.3 การประเมินราคาทรัพย์สินในปีที่ผ่านมา

-ไม่มี-



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2556 บริษัทถูกบริษัท อุเบะ แมชชีนเนอรี คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ยื่นคำร้องเสนอข้อพิพาทต่อสำนักงานสภานิติบัญญัติศาลฎีกา ศาลปกครองชั้นต้น ประเทศไทย เนื่องจากบริษัทผลิตสัญญา ซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาของอนุญาโตตุลาการ โดยเรียกร้องให้บริษัทชำระหนี้เป็นจำนวนเงิน 28.83 ล้านบาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี ของต้นเงินจำนวน 26.66 ล้านบาท นับถัดจากวันยื่นคำร้องเสนอข้อพิพาทเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น

เมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2557 บริษัทถูกบริษัท ซีเมนส์ จำกัด ได้ยื่นคำฟ้องต่อศาลแพ่งในฐานะความผิดสัญญาเรียกค่าเสียหาย ซึ่งอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล โดยเรียกร้องให้บริษัทชำระหนี้เป็นจำนวนเงิน 30.37 ล้านบาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 1.25 ต่อเดือน ของต้นเงินจำนวน 27.44 ล้านบาท นับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จสิ้น



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

(1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่

บริษัท แอล.วี. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 719 อาคารเค.พี.เอ็น ทาวเวอร์ ชั้น 9

ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง

กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ (662) 717-0835-40

โทรสาร (662) 717- 0841

เว็บไซต์ <http://www.lv-technology.com>

LVT

0107546000211

ชื่อย่อหลักทรัพย์

เลขทะเบียนบริษัท

ประเภทธุรกิจ

ให้บริการที่ปรึกษาทางวิศวกรรม ธุรกิจหลักที่ให้บริการคือการออกแบบและรับจ้างผลิตอุปกรณ์เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของเครื่องจักร เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตพร้อมกับลดการใช้พลังงานไฟฟ้า ทำให้ลูกค้าสามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มความสามารถในการผลิตได้อีกร้อยละ 15-30 ซึ่งทำให้เพิ่มความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรมอีกด้วย นอกจากนั้นยังนำไปปรับใช้กับอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการคัดแยกขนาดของวัตถุดิบได้ด้วย เช่น อุตสาหกรรมเหมืองแร่ เป็นต้น นอกจากนี้ปัจจุบันบริษัทได้ขยายความสามารถในการให้บริการครอบคลุมการออกแบบโรงงานปูนซีเมนต์อย่างครบวงจร (Complete Cement Plant) และได้มีการคิดค้น ออกแบบและพัฒนารูปแบบในการจัดวางเครื่องจักรและผังโรงงานใหม่ เพื่อให้สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสมกับการใช้งาน อีกทั้งช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนในการก่อสร้าง เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์โซลเก็บวัตถุดิบแบบใหม่

ปีที่ก่อตั้ง

2539

วันที่จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

4 สิงหาคม 2546

วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

14 กรกฎาคม 2547

ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

915,230,874.00 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

692,071,894.00 บาท

ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

864,230,874.00 บาท

ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

692,095,099.00 บาท

จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว

692,095,099 หุ้น

มูลค่าที่ตราไว้

หุ้นละ 1 บาท



(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 10

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้งสำนักงาน	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท โกล คอนสตรัคชั่น แอนด์ เทคดิง จำกัด	เลขที่ 719 อาคารเค.พี.เอ็น ทาวเวอร์ ชั้น 9 ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ (662) 717-0835-40 โทรสาร (662) 717- 0841	ให้บริการคำปรึกษาโดยผู้ควบคุมงาน (Supervisory Service) ให้แก่โครงการที่บริษัทได้รับมอบงาน	1,000,000 บาท	500,000 บาท	100,000 หุ้น	99.70
2	บริษัท แอลวี ยูโรป เอส.เอ. จำกัด	9 rue des Balanciers – BP 80440 F-57105 THIONVILLE Cedex France โทรศัพท์ +33 6 80 62 85 57 โทรสาร +33 3 82 82 77 65	เช่นเดียวกับบริษัทแอลวีที	280,000 ยูโร	280,000 ยูโร	280,000 หุ้น	92.29
3	Ceminter Pte. Ltd.	62, CECIL STREET # 05-00 TPI BUILDING SINGAPORE (049710)	ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์ ในบริษัท Max (Myanmar) Manufacturing Co., Ltd.	10,905,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา	10,905,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา	10,905,000 หุ้น	50.31
4	บริษัท แอลวี เทคโนโลยี เอ็นจิเนียริง (เทียนจิน) จำกัด	No.29 Jifeng Road, Yanji Street Beicang Town, Beichen District Tianjin โทรศัพท์ (86)022-26873101 โทรสาร (86)022-86819160	เช่นเดียวกับบริษัทแอลวีที	9,000,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา	4,827,946 เหรียญสหรัฐอเมริกา	มีเฉพาะใบรับรองการลงทุน 4,827,946 US \$	49.00
5	บริษัท แอลวี ลาติโน อเมริกา อิควิปามেন্টอส อินดัสเตรียลส์ จำกัด	Rua Camargo Paes 776 Jardim Guanabara Campinas SP CEP 13.073-350 โทรศัพท์ +55 19 3241 4212 โทรสาร +55 19 3241 4212	เช่นเดียวกับบริษัทแอลวีที	200,000 เรียลบราซิล	200,000 เรียลบราซิล	200,000 หุ้น	49.00



ลำดับที่	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้งสำนักงาน	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	ทุนที่ออกและชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	จำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
6	บริษัท บีแอลวีที แอลแอลซี จำกัด	123 S. THIRD STREET P.O.BOX 1318, ALLENTOWN PA 18105 โทรศัพท์ 610-434-5191 โทรสาร 610-770-9400	เช่นเดียวกับบริษัทแอลวีที	300 เหรียญสหรัฐอเมริกา	300 เหรียญสหรัฐอเมริกา	3 หุ้น	33.33
7	Global Cement Capital partners Ltd.	Rm51, 5th Fl., Britannia House Jln. Cator, Bandar Seri Begawan BS8811, Brunei Darussalam	ลงทุนในธุรกิจผลิตและ จำหน่ายปูนซีเมนต์	65,000,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา	13,415,000 เหรียญสหรัฐอเมริกา	13,415,000 หุ้น	20.00
8	บริษัท แอลเอ็นวี เทคโนโลยี ไพรวาท จำกัด	5th Floor, Sigapi Achi Building 18/3 Rukmani Lakshmipathy Salai Egmore, Chennai – 600 008 โทรศัพท์ 044-4399 0000 โทรสาร 044-4204 5289	เช่นเดียวกับบริษัทแอลวีที	6,000,000 รูปี	4,625,000 รูปี	462,500 หุ้น	16.00



(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ (662) 229-2800
โทรสาร (662) 359-1259
Website: <http://www.tsd.co.th>

ผู้สอบบัญชี

บริษัท เอเอสวี แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด
47 ซอย 53 ถนนพระราม 3 บางโพงพาง ยานนาวา
กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ (662) 294 8504
โทรสาร (662) 294 2345

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท สำนักกฎหมาย ธรรมสาร จำกัด
103/14 หมู่บ้านตราชู ซอย 1 ถนนบรมราชชนนี 17
แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700
โทรศัพท์ (662) 433-5656
โทรสาร (662) 434-3143